

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมของริชี่ เฟลซ

“วิสัยทัศน์”

เป็นบริษัทชั้นนำในด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย โดยมุ่งเน้นความต้องการ ความพึงพอใจ และความสุขในการอยู่อาศัยของลูกค้าทุกกลุ่มเป้าหมายที่ประกอบด้วย รูปแบบผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง โครงการ ความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และการบริการที่มีประสิทธิภาพในระดับแนวหน้า เพื่อสร้างความเชื่อถือในระยะยาวจากผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งปวง

“พันธกิจ”

1. เป็นบริษัท พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ ใน 20 ของประเทศไทยภายใน 10 ปี
2. สร้างผลตอบแทนการลงทุนแก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 10
3. ให้ผลตอบแทนการทำงานแก่พนักงานสูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมภายใน 3 ปี
4. บุคลากรมีขีดความสามารถสูงเทียบเท่าบริษัทชั้นนำภายใน 3 ปี
5. สร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ฉลาด ขยันและทุ่มเท
6. สร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
7. มีบริการหลังการขายที่รวดเร็วและสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า
8. สร้างคุณภาพชีวิตที่ดีต่อสังคม ชุมชนและสิ่งแวดล้อม
9. การบริหารต้นทุนที่แข่งขันได้ในอุตสาหกรรมภายใน 3 ปี
10. สร้างภาพลักษณ์องค์กรให้เป็นที่รู้จักและยอมรับภายใน 3 ปี

“ค่านิยมของริชี่ เฟลซ”

ริชี่ มุ่งมั่นในการสร้างสรรค์สังคมที่เปี่ยมสุขให้กับผู้ที่อาศัยในทุก ๆ ด้าน มีจุดเด่นคือ

Rich in Premier Location บนทำเลที่มีศักยภาพ

Rich in Urban Living & Life Style ความสะดวกสบายในการใช้ชีวิต

Rich in Design การออกแบบที่มีเอกลักษณ์

Rich in Construction การก่อสร้างที่มั่นคงแข็งแรง

Rich in Environment การเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคในปัจจุบันได้อย่างลงตัว เพื่อสร้างความสุขให้กับผู้อยู่อาศัยในทุกโครงการของบริษัท

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมา และพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 50 ล้านบาท โดยกลุ่มบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คล้ายคลึงกัน ภายใต้การบริหารองค์กรโดย ดร.อาภา อรรถบุรณวงศ์ เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในพื้นที่ที่มีศักยภาพ และเป็นทำเลที่ใกล้แหล่งชุมชน ต่อมาในปี 2556 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน โดยมีทุนจดทะเบียน 714 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 500 ล้านบาท และปัจจุบันบริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 985.40 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 785.40 ล้านบาท

ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

- | | | |
|---------|-----------|---|
| ปี 2545 | พฤศจิกายน | - ก่อตั้งบริษัท โดยกลุ่มบุคคลหลากหลายอาชีพซึ่งมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 50 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 667/15 อาคารอรรถบุรณ ชั้น 5 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร |
| ปี 2547 | มกราคม | - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชชีวิลล์ บางบัวทอง” เป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น บนพื้นที่ 13 ไร่ จำนวน 74 ยูนิต ตั้งอยู่ที่อำเภอบางบัวทอง นนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 160 ล้านบาท |
| ปี 2548 | มิถุนายน | - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชชีทาวเวอร์ เพชรเกษม-สาทร” เป็นอาคารชุดพักอาศัยแบบคอนโดมิเนียม สูง 19 ชั้น จำนวน 212 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรเกษม กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท |
| ปี 2550 | มกราคม | - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริช เทรนด์คันทัน โด สาธุประดิษฐ์” (“เลอริช พระราม3”) เป็นคอนโดมิเนียม สูง 22 ชั้น จำนวน 422 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนพระราม 3 แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,062 ล้านบาท |
| | พฤษภาคม | - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 50 ล้านบาทเป็น 130 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการในอนาคต |
| ปี 2553 | มีนาคม | - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริช รัชดา-สุทธิสาร” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 77 ยูนิต ตั้งอยู่ที่บริเวณแยกสุทธิสาร แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 175 ล้านบาท |
| | พฤศจิกายน | - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “เลอริช@อารีย์สเตชั่น” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 73 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ซอยอารีย์ 2 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 235 ล้านบาท |
| ปี 2554 | มกราคม | - เปิดขายอย่างเป็นทางการโครงการ “ริชฟาร์ค@บางซ่อนสเตชั่น” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 27 ชั้น จำนวน 803 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนน กรุงเทพ-นนทบุรี แขวงวงศ์สว่าง เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,375 ล้านบาท |
| ปี 2555 | กรกฎาคม | - ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 10.00 บาท รวมเป็นเงิน 19.30 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าวจำนวน 1,930,000 หุ้น |
| | พฤศจิกายน | - ที่ประชุมผู้ถือหุ้นวิสามัญประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 57.10 บาท รวมเป็นเงิน 110.20 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าวจำนวน 1,930,000 หุ้น |

ธันวาคม	-	เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 130 ล้านบาทเป็น 292.18 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการ เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105 และ โครงการริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์
ปี 2556	กุมภาพันธ์	- เปิดขายอย่างเป็นทางการ โครงการ “ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์” เป็นคอนโดมิเนียม สูง 25 ชั้น จำนวน 735 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนประชาราษฎร์ สาย2 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 1,703 ล้านบาท
	เมษายน	- เปิดขายอย่างเป็นทางการ โครงการ “เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105” เป็นทาวโฮม สไตล์โมเดิร์น จำนวน 140 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ซอยสุขุมวิท 105 ถนนศรีนครินทร์ แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 671 ล้านบาท
	มิถุนายน	- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 18.56 บาท รวมเป็นเงิน 54.24 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าวจำนวน 2,921,800 หุ้น
	กันยายน	- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2556 เมื่อวันที่ 6 กันยายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 35.69 บาท รวมเป็นเงิน 132.05 ล้านบาท โดยมีหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผลดังกล่าวจำนวน 3,700,000 หุ้น
		- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 370 ล้านบาทเป็น 500 ล้านบาทเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อใช้เตรียมสำหรับค่าก่อสร้างและพัฒนาโครงการริชพาร์ค@เจ้าพระยา
		- จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)” และได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 1.00 บาทต่อหุ้น รวมทั้งได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 500 ล้านบาท เป็น 714 ล้านบาท โดยจะดำเนินการออกหุ้นสามัญจำนวน 214 ล้านหุ้นเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชน
		- เปิดขายอย่างเป็นทางการ โครงการ “ริชพาร์ค@เจ้าพระยา” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 33 ชั้น จำนวน 635 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนรัตนธิเบศร์ ตำบลไทรมา อำเภอมือง นนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 1,267 ล้านบาท
ปี 2557	เมษายน	- เปิดขายอย่างเป็นทางการ โครงการ “เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์” เป็นบ้านแฝด บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ทาวน์โฮม จำนวน 138 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนราชพฤกษ์ มูลค่าโครงการประมาณ 560 ล้านบาท
	กรกฎาคม	- บริษัทเสนอขายหุ้นสามัญ IPO แก่ประชาชน จำนวน 214 ล้านหุ้นโดยเสนอขายต่อประชาชนในราคา 3.30 บาท/หุ้น
	สิงหาคม	- บริษัทจดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
	พฤศจิกายน	- บริษัทเปิดขายโครงการ “เดอะริช สาทร-ตากสิน” เป็นคอนโดมิเนียมสูง 23 ชั้น จำนวน 511 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ถนนกรุงธนบุรี กรุงเทพมหานคร มูลค่าโครงการประมาณ 2,100 ล้านบาท
ปี 2558	พฤษภาคม	- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 714 ล้านบาท เป็น 985.40 ล้านบาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 785.40 ล้านบาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทไม่มีบริษัทย่อย และไม่มีการถือหุ้นในบริษัทอื่นใด

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัท ไม่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

	ดำเนินการ โดย	งบการเงิน (ตรวจสอบ/สอบทาน)							
		ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
		มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์									
- อาคารชุดพักอาศัย	RICHY	408.23	99.510	1,175.52	97.47	1,115.94	90.05	441.85	85.98
- บ้านเดี่ยว	RICHY	-	-	25.00	2.07	112.72	9.09	65.63	12.77
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์		408.23	99.50	1,200.52	99.55	1,228.66	99.14	507.48	98.75
รายได้อื่นๆ ^{1/}	RICHY	1.46	0.36	5.38	0.45	10.60	0.85	6.34	1.23
ดอกเบี้ยรับ	RICHY	0.58	0.14	0.03	0.00	0.12	0.01	0.10	0.02
รายได้รวม		410.27	100.00	1,205.92	100.00	1,239.38	100.00	513.92	100.00

หมายเหตุ: ^{1/} รายได้อื่นๆ ได้แก่ รายได้ค่าเช่าตามแผนการตลาดการันตีค่าเช่า และรายได้จากการยืมเงินคาวน เป็นต้น

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์

1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย


เป็นธุรกิจหลักของบริษัท โดยบริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในย่านทำเลที่ดีและมีศักยภาพ ทั้งประเภทแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม และประเภทแนวสูง ได้แก่ คอนโดมิเนียม โดยโครงการของบริษัทที่ยังดำเนินการเปิดขาย ณ ปัจจุบัน สามารถสรุปรายละเอียดและความคืบหน้าในการขายและก่อสร้าง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ได้ดังนี้

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	ช่วงเวลา ที่ซื้อ ที่ดิน	ช่วงเวลา ก่อสร้าง แล้วเสร็จ	ช่วงเวลา ที่เริ่มเปิด ขาย โครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่-งาน-วา)	กลุ่ม ลูกค้า เป้า หมาย	มูลค่าโครงการ		จองหรือทำสัญญา		โอนแล้วสะสม		คงเหลือขาย		ร้อยละ ของ ความ คืบหน้า ก่อสร้าง	ร้อยละ ของ สัดส่วน การรับรู้ รายได้
								จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)		
คอนโดมิเนียม																	
1.เลอริชสาธุประดิษฐ์	ริมถนนสาธุ ประดิษฐ์ 41-43	อาคารชุด 22 ชั้น	ม.ค. 2550	ก.ค. 2552	ม.ค. 2550	2-1-4.4	C - A	422	1,062	1	3.10	368	820.33	53	238.57	100.00	77.24
2.เลอริช รัชดา-สุทธิ สาร	ใกล้แยก สุทธิสาร	อาคารชุด 8 ชั้น	ก.พ. 2553	มิ.ย. 2554	มี.ค. 2553	0-2-14.3	C - B	77	175	-	-	77	175.00	-	-	100.00	100.00
3.เลอริช@อารีย์ สเคชั่น	ซอยอารีย์ 2	อาคารชุด 8 ชั้น	ธ.ค. 2553	ก.พ. 2555	พ.ย. 2553	0-2-0	A	73	235	-	-	73	235.00	-	-	100.00	100.00
4.ริชพาร์ค@บาง ซ่อนสเคชั่น	ริมถนนกรุงเทพ- นนทบุรี	อาคารชุด 27 ชั้น	ก.ค. 2554	ต.ค. 2555	ม.ค. 2554	3-3-21.5	C - B	803	1,375	1	1.62	744	1,288.78	58	84.6	100.00	93.73
5.ริชพาร์ค@เตาปูน อินเตอร์เซนจ์	ถนนประชากรราษฎร์ สาย 2	อาคารชุด 26 ชั้น	เม.ย 2556	ต.ค. 2557	ธ.ค. 2555	3-0-64.6	C - B	735	1,703	16	39.56	530	1,281.74	189	381.70	100.00	75.26
6.ริชพาร์ค@ เจ้าพระยา	ถนนไทรม้า	อาคารชุด 33 ชั้น	พ.ย. 2556	มิ.ย. 2558	ก.ย. 2556	2-0-86	C - B	635	1,267	167	377.98	34	76.41	434	812.61	95.24	6.03
7.เดอะริช @ สาทร- ตากสิน	รถไฟฟ้าวงเวียน ใหญ่	อาคารชุด 23 ชั้น	ธ.ค. 2556	ต.ค. 2559	ธ.ค. 2557	3-1-18.42	B - A	513	2,100	87	355.27	-	-	426	1,744.73	8.28	-
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ																	
1.เดอะริช บีชโฮม สุขุมวิท105	ซอยสุขุมวิท 105	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	เม.ย 2555	ภายในปี 2558	ก.พ. 2556	13-2-88	B - A	140	671	1	5.10	41	196.85	98	469.05	79.51	29.34
2.เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	ถนนราชพฤกษ์	ทาวน์โฮม 3 ชั้น/ ทาวน์โฮม 2 ชั้น / บ้านเดี่ยว	พ.ค. 2556	ภายในปี 2559	เม.ย. 2557	19-2-59.6	B - A	173	572	11	31.14	2	7.29	160	533.57	22.98	1.27


โครงการที่เปิดขายแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

1. โครงการประเภทคอนโดมิเนียม


1.1 โครงการ “เลอริช เทรนด์คันทัน โค สาธุประดิษฐ์” (“เลอริช พระราม 3”)

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 22 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 1.49 - 6.20 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ที่มีรายได้ระดับ 30,000 - 130,000 บาทต่อเดือน - ผู้ที่ทำงานในย่านถนนพระราม 3 สาทร หรือผู้ที่ต้องการแยกตัวจากครอบครัวเดิม หรือซื้อเพื่อเป็นทรัพย์สิน
---	---


1.2 โครงการ “ริชพาร์ค@บางซ่อนสเตชั่น”

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 27 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : ประมาณ 2 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย - ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือน ขึ้นไป - กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณบางซื่อ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม
--	---


1.3 โครงการ “ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่นส์”

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 26 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 1.50 - 2.66 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย - ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป - กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณบางซื่อ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม
---	---

1.4 โครงการริชี่พาร์ค@เจ้าพระยา

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 33 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 2.0 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย - ผู้ที่มีรายได้ระดับ 40,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป - กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวในบริเวณรัตนธิเบศร์ ผู้ที่มีที่ทำงานบริเวณแนวรถไฟฟ้าหรือผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิม
---	---

1.5 โครงการเดอะริช@สาทร-ตากสิน

	<p>ประเภทโครงการ : คอนโดมิเนียม สูง 23 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : 2.63-6 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - คนทำงานย่านสีลมสาทร - มีรายได้ระดับ 84,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป - กลุ่มผู้ที่ต้องการคอนโดใกล้ที่ทำงาน, แยกครอบครัวใหม่หรือเพื่อการลงทุนในทำเลบีทีเอส วงเวียนใหญ่
--	--

2. โครงการประเภททาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และโฮมออฟฟิศ

2.1 โครงการ “เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105”

	<p>ประเภทโครงการ : ทาวน์โฮม 3 ชั้น</p> <p>ราคาขายต่อหน่วย : เริ่มต้น 3.99 ล้านบาท</p> <p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :</p> <ul style="list-style-type: none"> - คนทำงานรุ่นใหม่ มีรสนิยม และความทันสมัย - ผู้ที่มีรายได้ระดับ 80,000 บาทต่อเดือน ขึ้นไป - กลุ่มผู้ทำงานที่ต้องการแยกครอบครัวใน บริเวณถนนศรีนครินทร์ ผู้ที่มองหาที่พักอาศัยใหม่ทดแทนที่พักอาศัยเดิมหรือเจ้าของกิจการขนาดเล็ก-กลาง
---	---

2.2 โครงการ “เคอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์”



ประเภทโครงการ : บ้านทรงอิสระ ,ทาวน์โฮม 2 ชั้น, ทาวน์โฮม 3 ชั้น

ราคาขายต่อหน่วย : เริ่มต้น 3.7 ล้านบาท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :

- ครอบครัวรุ่นใหม่มีรสนิยมและความทันสมัย
- ผู้มีรายได้ระดับ 80,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป
- กลุ่มผู้ทำงานต้องการขยายครอบครัวแยกครอบครัวในทำเลรัตนวิเบศร์-ราชพฤกษ์ เดินทางสะดวกสายติดถนนใกล้รถไฟฟ้าสถานีบางรักใหญ่

แสดงแผนที่ตั้งโครงการต่าง ๆ ของบริษัท



2.3 การตลาด และการแข่งขัน

2.3.1 การตลาด

กลยุทธ์ทางด้านการผลิตภัณฑ์

บริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในรูปแบบที่หลากหลาย โดยมุ่งพัฒนาให้ครอบคลุมและกระจายในหลาย ๆ กลุ่มผลิตภัณฑ์และสถานที่ทำเลที่ตั้ง เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคให้มากที่สุด โดยการพัฒนาที่อยู่อาศัยในแต่ละทำเล บริษัทจะพิจารณาให้เหมาะสมกับตลาด ปัจจุบันบริษัทกำหนดกลุ่มผลิตภัณฑ์เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มคอนโดมิเนียม กลุ่มบ้านเดี่ยว กลุ่มทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม โดยบริษัทให้ความสำคัญกับการออกแบบและตกแต่ง การออกแบบจัดสรรพื้นที่ใช้สอยภายในอย่างลงตัว สอดคล้องกับรูปแบบและวิถีการใช้ชีวิตในเมืองของคนรุ่นใหม่ รวมทั้งมีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการอย่างครบถ้วน เช่น สระว่ายน้ำ การจัดพื้นที่สีเขียวให้มีสัดส่วนที่มากพอ เครื่องออกกำลังกาย เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญเป็นอย่างยิ่งกับการบริหารจัดการ โครงการและบริการหลังการขาย ตั้งแต่เริ่มก่อสร้างโครงการ การวางแผนงานพัฒนาการก่อสร้างโครงการที่จะไม่ก่อให้เกิดการรบกวนลูกค้าที่เข้าอยู่อาศัยแล้ว ส่วนการบริการหลังการขายจะมีหน่วยงานบริการ โดยเฉพาะที่ให้บริการและแก้ปัญหาให้กับลูกค้าที่เข้าพักอาศัยแล้ว

กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทกำหนดกลยุทธ์ทางด้านราคา โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง พื้นที่ใช้สอย เป็นต้น และเปรียบเทียบกับราคาขายของโครงการอื่นที่มีรูปแบบและที่ตั้งอยู่ใกล้เคียงกัน รวมทั้งพิจารณาถึงต้นทุนของโครงการ ไม่ว่าจะเป็นค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการกำหนดราคาขายจะต้องเป็นราคาที่เหมาะสม ผู้บริโภครู้สึกถึงความคุ้มค่า อาทิเช่น ตั้งราคาที่เหมาะสมบนทำเลเดียวกันกับคู่แข่งด้วยราคาที่ต่ำกว่าเล็กน้อยแต่คุณภาพและสิ่งอำนวยความสะดวกเท่ากัน เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทจะต้องสามารถรักษาระดับอัตราผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมที่ต้องการได้

บริษัทมีนโยบายในการให้ส่วนลด กรณีขายให้ลูกค้าที่มีคุณภาพกับบริษัท เช่น กรรมการ พนักงานของบริษัท เจ้าหน้าที่ เงินกู้ เป็นต้น โดยมีการให้ส่วนลดในวงเงินไม่เกิน 100,000 บาท / ห้อง

กลยุทธ์ทางด้านการสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

บริษัทให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ หลากหลายช่องทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถรับรู้และจดจำชื่อบริษัท และ โครงการของบริษัทได้ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านสื่อสารมวลชน (Mass Media) เช่น วิทยุ โทรทัศน์ และสิ่งพิมพ์ต่างๆ เพื่อเป็นการสื่อสารการตลาดในวงกว้าง
- 2) การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น ป้ายบิลบอร์ด ป้ายบอกทาง เพื่อเป็นการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่รอบๆ โครงการหรือบริเวณใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก
- 3) การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่นๆ (Below The Line) เช่น การสื่อสารทางตรง (Direct Mail) การออกบูธแสดงสินค้า การจัดกิจกรรมที่โครงการ การจัดกิจกรรมลูกค้าแนะนำลูกค้า การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น เป็นต้น
- 4) การสื่อสารการตลาดในช่องทางสื่อใหม่ (New Media) เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท (www.rp.co.th) การสื่อสารผ่านระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) การโฆษณาผ่านเว็บไซต์อื่น ๆ การส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) เป็นต้น
- 5) การสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเก่าในโปรแกรม (Member Get Member)

นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีการประชาสัมพันธ์ข่าวสารของบริษัทผ่านสื่อต่างๆ และการจัดกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้รับทราบข้อมูล เช่น การแถลงข่าวเปิดตัวโครงการใหม่ การจัดทำจดหมายข่าวประชาสัมพันธ์กับทั้งลูกค้าใหม่ และลูกค้าเก่า เพื่อสร้างการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทและโครงการที่กำลังขายอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์

(CRM) กับลูกค้าที่ซื้อโครงการของบริษัทไปแล้ว เพื่อให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของบริษัทไปยังผู้บริโภคอื่น ๆ ต่อไป

ในด้านของการส่งเสริมการขายบริษัทจะพิจารณาถึงแรงจูงใจที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ ก่อนที่จะนำมาพิจารณาเพื่อนำมาออกแบบโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย อาทิเช่น การแถมเฟอร์นิเจอร์ การแถมเครื่องปรับอากาศ การแถมโทรศัพท์มือถือ และแท็บเล็ต เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีการออกโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขายในโครงการที่เปิดตัวไปสักระยะ ในโครงการเลอริชระราม 3 และโครงการเลอริชรัชดา-สุทธิสาร โดยการการันตีค่าเช่า ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้ทำหน้าที่ในการจัดหาผู้เช่าให้แก่ลูกค้าที่ซื้อห้องชุดในช่วงระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาผ่านทางพนักงานขายโครงการหรือผู้ที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการของบริษัท ซึ่งเมื่อรวมค่าใช้จ่ายจากโปรโมชั่นดังกล่าวแล้ว บริษัทจะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคารฐานซึ่งเป็นราคาขายของบริษัทที่ได้จากการคำนวณการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้นๆ

กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงผ่านสำนักงานขายของแต่ละโครงการ ด้วยทีมงานขายที่มีความเป็นมืออาชีพ มีความรู้และเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถอธิบายให้ลูกค้าและประชาชนทั่วไปที่สนใจได้รับรู้รับทราบรายละเอียดและข้อมูลของโครงการ และมีห้องตัวอย่างเปิดแสดงให้ผู้สนใจชม ณ ที่ตั้งโครงการ โดยในแต่ละโครงการจะมีทีมขายประมาณ 1 - 4 คน ตามแต่ขนาดของโครงการ และมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่ทีมขาย

นอกจากนี้ บริษัทจะทำการพิจารณาถึงระดับการแข่งขันบริเวณรอบ โครงการ ระดับความยากง่ายในการขาย โดยหากโครงการใดที่มีการแข่งขันสูง บริษัทจะดำเนินการว่าจ้างทีมขายจากบริษัทที่เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านงานขายจากภายนอกให้เป็นผู้บริหารการขายโครงการ ซึ่งมีหน้าที่ให้คำปรึกษาและวิเคราะห์ด้านการตลาดตลอดจนช่วยจัดหาทีมงานขายควบคู่กับทีมงานขายของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายในการจ่ายค่าตอบแทนเป็นร้อยละตามมูลค่าขายที่เกิดขึ้นเป็นอัตราตลาดเพื่อสร้างแรงจูงใจแก่หน่วยงานที่จ้างหรือพนักงานขาย ภายใต้กรอบอำนาจอนุมัติของบริษัทซึ่งจะผ่านการตรวจสอบ/สอบทานจากผู้จัดการฝ่าย ผู้อำนวยการฝ่ายและประธานบริหารตามตารางอำนาจอนุมัติที่กำหนด โดยค่าใช้จ่ายในการขายทั้งหมดจะยังคงมีผลตอบแทนที่สูงกว่าราคารฐาน และจะไม่ก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อกำไรของบริษัทแต่อย่างใด

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจในโครงการของบริษัทยังสามารถโทรศัพท์เข้ามาสอบถามรายละเอียดได้ที่หมายเลข 02-886-1817 หรือศึกษาข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท www.rp.co.th

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทจะเน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางเป็นหลัก โดยมีการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งปรับตามสถานการณ์เพื่อให้เกิดความเหมาะสมได้ ทั้งนี้ ลูกค้าของบริษัทเป็นลูกค้ารายย่อยทั้งหมด และไม่มีรายใดที่มีสัดส่วนเกินร้อยละ 30 ของรายได้รวม

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการ มีลักษณะดังนี้

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ราคาต่อหน่วย	ระดับรายได้ต่อเดือน
A	5.00 – 7.50 ล้านบาท	80,000 บาทขึ้นไป
B	3.00 – 4.99 ล้านบาท	50,001 - 80,000 บาท
C	1.00 – 2.99 ล้านบาท	15,001 – 50,000 บาท

2.3.2 ภาพรวมอุตสาหกรรม

ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม

ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจโลกปี 2558 พื้นตัวดีขึ้น จากการที่เศรษฐกิจของหลาย ๆ ประเทศขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2557 เศรษฐกิจสหรัฐอเมริกา ขยายตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปัญหาการว่างงานลดลงอย่างต่อเนื่อง เศรษฐกิจสหภาพยุโรปขยายตัวแต่ยังคงมีปัญหาจากอัตราการว่างงานที่อยู่ในระดับที่สูง เศรษฐกิจญี่ปุ่นขยายตัวเล็กน้อยอันเป็นผลมาจากการปรับเพิ่มขึ้นของอัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม สำหรับเศรษฐกิจประเทศจีนยังคงชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง

สถานการณ์การเงินโลกธนาคารกลางหลาย ๆ ประเทศยังคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายให้อยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากอัตราเงินเฟ้อยังอยู่ในระดับต่ำ และยังคงใช้มาตรการแบบผ่อนคลายเป็นกระตุ้นเศรษฐกิจให้ขยายตัวอย่างมีประสิทธิภาพ

สถานการณ์ราคาน้ำมันโลกมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากกลุ่มประเทศโอเปกตัดสินใจคงกำลังการผลิต และยังมีผู้ผลิตน้ำมันดิบจากชั้นหินดินดาน (Shale Oil) ในสหรัฐและแคนาดา จึงส่งผลให้อุปทานน้ำมันโลกยังคงล้นตลาด โดยราคาน้ำมันดิบ (Dubai) เฉลี่ย 11 เดือนอยู่ที่ 52.7 USD : Barrel โดยล่าสุดราคาน้ำมันดิบ NYMEX ส่งมอบเดือนมกราคม (ณ วันที่ 9 มกราคม 2559) มีราคาอยู่ที่ 37.5 USD : Barrel

สำหรับภาวะเศรษฐกิจไทย ด้านค่าใช้จ่าย การส่งออกบริการและการลงทุนภาครัฐขยายตัวสูง การใช้จ่ายภาคครัวเรือนและภาครัฐขยายตัวต่อเนื่อง ในขณะที่การส่งออกสินค้ายังได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกชะลอตัว และการลงทุนภาคเอกชนลดลง ใน ด้านการผลิต สาขาโรงแรมและภัตตาคาร และสาขาก่อสร้างขยายตัวในเกณฑ์ดี สาขาบริการอื่น ๆ ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง สาขาอุตสาหกรรมกลับมาขยายตัวและสนับสนุนการขยายตัวเศรษฐกิจได้มากขึ้น ในขณะที่สาขาเกษตรกรรมได้รับผลกระทบจากภัยแล้ง และเป็นข้อจำกัดต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจ

ในส่วนของการอุปโภคบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนภาคเอกชนปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2557 สำหรับดัชนีความเชื่อมั่นภาคอุตสาหกรรมลดลงจากช่วงเดียวกัน ส่วนดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคและธุรกิจปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2557 เช่นกัน

โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้คาดการณ์ทิศทางของการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยปี 2559 ซึ่งมีปัจจัยสนับสนุนและปัจจัยเสี่ยง ดังนี้

ปัจจัยสนับสนุนสำหรับเศรษฐกิจไทย

- การเร่งขึ้นของการใช้จ่ายและการลงทุนภาครัฐ ซึ่งได้รับปัจจัยสนับสนุนจากกรอบการขาดดุลงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2559 ในวงเงิน 390,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากกรอบการขาดดุล 250,000 ล้านบาทในงบประมาณประจำปี 2558 และแนวโน้มความคืบหน้าของโครงการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐาน
- แรงขับเคลื่อนจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ (ระยะที่ 3) ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2558 รัฐบาลได้ประกาศมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจสำคัญ ๆ เพิ่มเติมจำนวน 6 มาตรการ ประกอบด้วย 1. มาตรการส่งเสริมความเป็นอยู่ของประชาชนผู้มีรายได้น้อย และมาตรการกระตุ้นการลงทุนขนาดเล็กของรัฐบาลทั่วประเทศ 2. มาตรการการเงินการคลังเพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในระยะเร่งด่วน 3. มาตรการการเงินการคลังเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ 4. มาตรการภาษี เพื่อส่งเสริมการลงทุนในประเทศ 5. มาตรการการเร่งรัดการลงทุนของ BOI 6. มาตรการสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชาวสวนยาง แม้ว่าแรงขับเคลื่อนจากวงเงินสินเชื่อและวงเงินงบประมาณส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นในช่วงปี 2558 ก็ตาม แต่แรงขับเคลื่อนจากมาตรการภาษีจะยังคงมีต่อเนื่องไปจนถึงปี 2559
- การฟื้นตัวอย่างช้า ๆ ของเศรษฐกิจโลกและราคาสินค้าส่งออก ซึ่งจะเป็ปัจจัยสนับสนุนให้มูลค่าการส่งออกในปี 2559 เริ่มกลับมาขยายตัวอย่างช้า ๆ และสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจได้มากขึ้น
- การอ่อนค่าของเงินบาทซึ่งจะช่วยสนับสนุนรายรับและสภาพคล่องในรูปเงินบาทของผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง
- การปรับตัวดีขึ้นอย่างช้า ๆ ของราคาเกษตร

- ราคาน้ำมันที่ยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างช้า ๆ และทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งช่วยสนับสนุนกำลังซื้อที่แท้จริงของประชาชนและเอื้ออำนวยต่อการดำเนินนโยบายการเงินเพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง
- การขยายตัวของภาคการท่องเที่ยว ในปี 2559 คาดว่าจะมีจำนวนนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยทั้งสิ้นประมาณ 32.5 ล้านคน สร้างรายได้จากการท่องเที่ยวรวมประมาณ 1.65 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ร้อยละ 7.5 และร้อยละ 9.3 ตามลำดับ

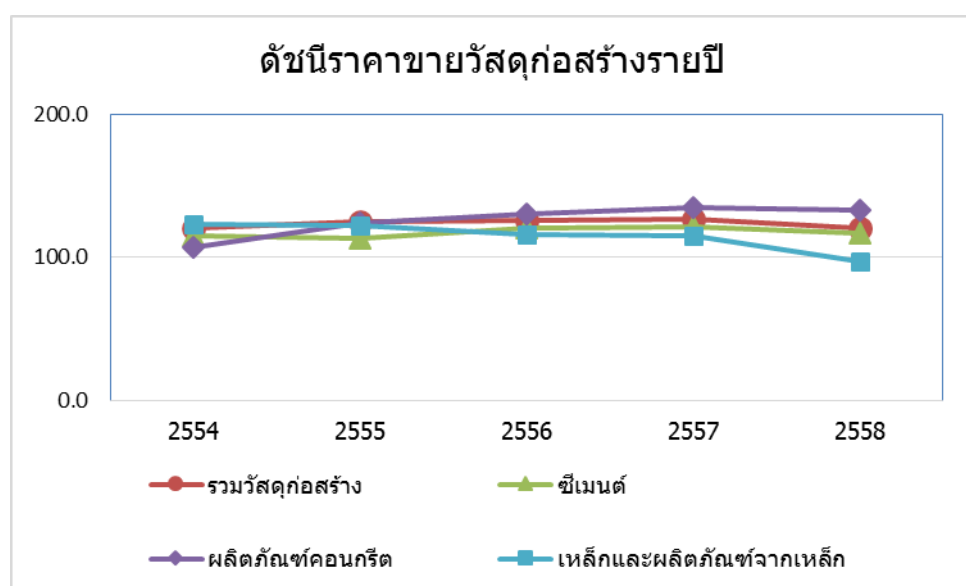
ปัจจัยเสี่ยง

- การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและประเทศที่มีปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจอ่อนแอ โดยประเทศจีนยังมีความเสี่ยงที่จะชะลอตัวลงเร็วกว่าคาดการณ์ ในขณะที่ประเทศที่มีปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจอ่อนแอ โดยเฉพาะประเทศที่มีหนี้สินต่างประเทศสูง อีกทั้งพึ่งพิงการส่งออกสินค้าขั้นปฐมและค่าเงินอ่อนค่าอย่างรวดเร็วยังมีความเสี่ยงต่อวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง เงื่อนไขดังกล่าวอาจทำให้การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกและราคาสินค้าในตลาดโลกฟื้นตัวช้ากว่าที่คาดการณ์ไว้ การอ่อนค่าของสกุลเงินสำคัญ ๆ ในประเทศคู่ค้าและคู่แข่ง โดยเฉพาะเงินหยวน ซึ่งมีแนวโน้มอ่อนค่าลงตามนโยบายการเปิดเสรีทางเศรษฐกิจและการเงิน การลดลงของทุนสำรองเงินตราต่างประเทศ และความจำเป็นในการดูแลสภาพคล่องในประเทศ ซึ่งจะทำให้การแทรกแซงเพื่อพยุงค่าเงินมีข้อจำกัดมากขึ้น
- ผลกระทบจากสถานการณ์ภัยแล้ง ยังมีแนวโน้มที่จะมีความรุนแรงอย่างต่อเนื่องตามสถานการณ์ปริมาณน้ำที่ใช้ได้ในเขื่อนขนาดใหญ่ 4 เขื่อนหลัก (เขื่อนภูมิพล เขื่อนสิริกิติ์ เขื่อนแควน้อยบำรุงแดน และเขื่อนป่าสักชลสิทธิ์)

สำหรับแนวโน้มเศรษฐกิจปี 2559 โดยสรุปคาดว่าจะการลงทุนภาคเอกชนจะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2558 เนื่องจากอุปสงค์ในประเทศและต่างประเทศน่าจะปรับตัวเพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก และแนวโน้มการอ่อนค่าของเงินบาทซึ่งจะช่วยให้มูลค่าการส่งออกในรูปแบบบาทขยายตัวเร่งขึ้นและส่งผลให้รายรับและสภาพคล่องของผู้ประกอบการดีขึ้น

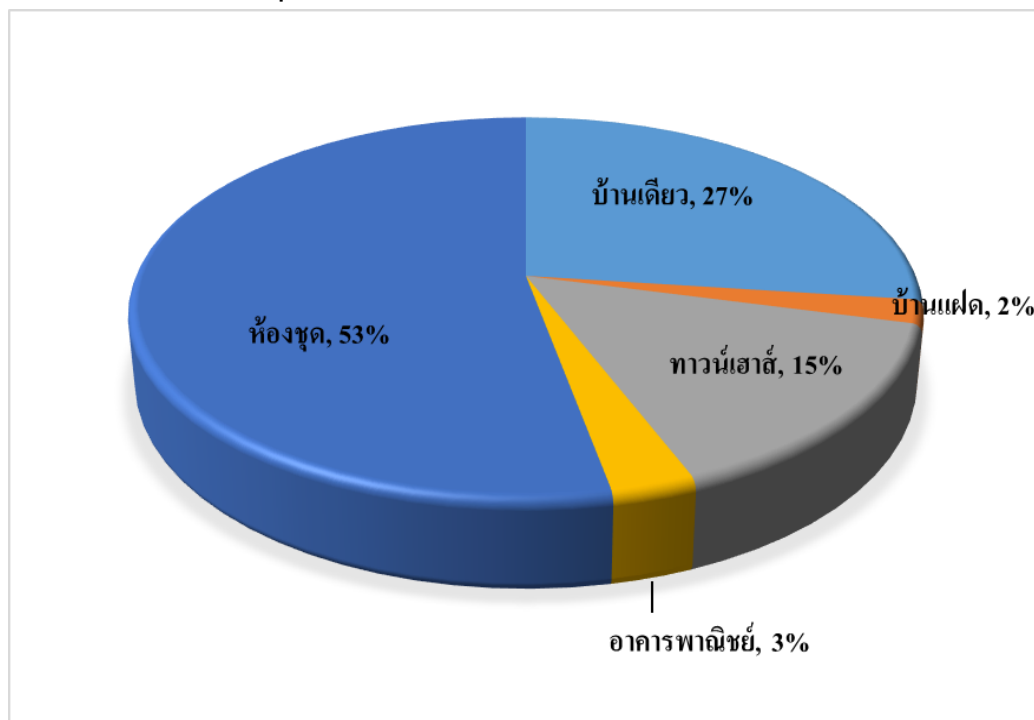
ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

ดัชนีราคาขายส่งวัสดุก่อสร้างรวมในปี 2558 มีการปรับตัวลดลงจาก 126.7 ในปี 2557 เป็น 120.2 คิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 5.1 ทั้งนี้ ผลกระทบที่สำคัญมาจากเหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็กที่มีราคาปรับตัวลดลง โดยดัชนีราคาเหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็กในปี 2558 มีการปรับตัวลดลงจาก 114.9 ในปี 2557 เป็น 97.4 คิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 15.2



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

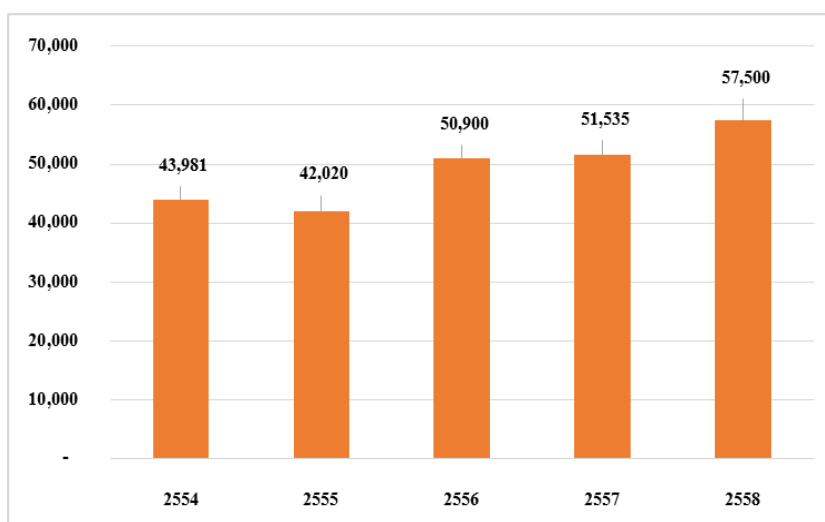


ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ในส่วนของจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปี 2558 และ ปี 2557 มีจำนวน 121,500 และ 133,500 หน่วยตามลำดับ ลดลงจากปี 2557 ร้อยละ 9.87 โดยในปี 2558 ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จที่จดทะเบียน แบ่งเป็นบ้านเดี่ยว 32,800 หน่วย บ้านแฝด 2,500 หน่วย ทาวน์เฮาส์ 18,100 หน่วย อาคารพาณิชย์ 3,600 หน่วย และห้องชุดจำนวน 64,500 หน่วย

แนวโน้มตลาดบ้านจัดสรรและภาวะการแข่งขัน

จำนวนบ้านจัดสรรสร้างเสร็จ (บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์) ที่จดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล (หน่วย)

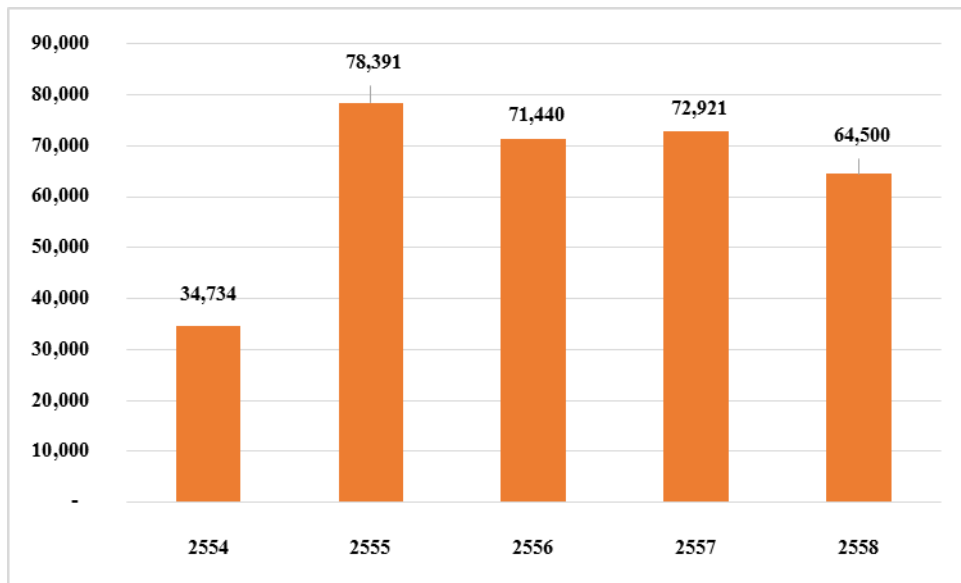


ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ในปี 2558 มีจำนวนบ้านจัดสรรสร้างเสร็จ (บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์) ที่จดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 57,505 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.57 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาซึ่งมีจำนวน 51,535 หน่วย โดยเป็นโครงการประเภทบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์หรือทาวน์โฮม มากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันที่ผู้บริโภคมีกำลังซื้อลดลง และสภาวะตลาดโดยรวมยังคงมีการแข่งขันที่สูง โดยผู้ประกอบการต่างปรับกลยุทธ์ทางการตลาดและหันมาใช้ในการส่งเสริมการขายมากขึ้น

แนวโน้มตลาดคอนโดมิเนียมและภาวะการแข่งขัน

จำนวนอาคารชุดสร้างเสร็จ จดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล (หน่วย)



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ในปี 2558 จำนวนอาคารชุดสร้างเสร็จจดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีลดลง โดยมีจำนวน 64,500 หน่วย ลดตัวจากปี 2557 ร้อยละ 11.55 เนื่องจากผู้ประกอบการในธุรกิจได้ชะลอการพัฒนาโครงการประเภทอาคารชุดมากขึ้น เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ ผู้บริโภคเน้นการออมเงินมากกว่าการใช้จ่ายใช้สอย ผู้ประกอบการจึงเน้นขายโครงการเดิมที่เหลือขาย ด้วยการเพิ่มกลยุทธ์ส่งเสริมการขายมากขึ้น

สรุปโครงการของบริษัทกับโครงการของผู้ประกอบการอื่นในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกัน

พื้นที่	โครงการของบริษัท	โครงการของผู้ประกอบการอื่น	
		โครงการ	ผู้ประกอบการ
พระราม3	เลอริช พระราม3	LPN พระราม3	บริษัท แอลพีเอ็นดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
		The TRUST	บริษัท เดอะ คอนฟีเด้นซ์ จำกัด
รัชดาภิเษก	เลอริช รัชดา	เดอะ คริส	บริษัท กฤษณามหานคร จำกัด (มหาชน)
บางซื่อ	ริชพาร์ค@บางซื่อเอสเคชั่น	BANGKOK HORIZON	บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)
		U delight	บริษัท แกรนด์ ยูนิค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
เตาปูน	ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	THE TREE	บริษัท พญา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)
		ชีวาทัย อินเตอร์เนชั่น	บริษัท ชีวาทัย จำกัด
ราชพฤกษ์	เดอะ ริชวิลล์ ราชพฤกษ์	ลภาวัน 19	บริษัท ลภาวัน จำกัด
		เวอร์ดีเียน ราชพฤกษ์	บริษัท ซีรอมล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
		Casa presto ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
สุขุมวิท105	เดอะริชบิชโฮม สุขุมวิท 105	เลอ เน็กซ์ตริ	บริษัท น้อมบุญ จำกัด
		ฟลอราวิลล์	บริษัท ฟลอราวิลล์ กรุ๊ป จำกัด
		LPN แบร์ริง	บริษัท แอลพีเอ็นดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ไทรม้า	ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	Metro Riverfront	บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟก จำกัด (มหาชน)
		ดีคอน โด รัตนธิเบส	บริษัท แอสสิริ จำกัด (มหาชน)
		ศุภาลัย ซิตี้ รีสอร์ท พระนั่งเกล้า	บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน)
		Aspire รัตนธิเบส	บริษัท ควอลิตี้เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
สาทร-ตากสิน	เดอะริช	ไบสท์	บริษัท อัลไบรท์ โฮลดิ้งส์ จำกัด

พื้นที่	โครงการของบริษัท	โครงการของผู้ประกอบการอื่น	
		โครงการ	ผู้ประกอบการ
		The Room	บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)
		Nye	บริษัท แสตนลิว จำกัด (มหาชน)
		Nyx	บริษัท แสตนลิว จำกัด (มหาชน)

ศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท

บริษัทมีความเชื่อมั่นในโครงการของบริษัทที่จะสามารถแข่งขันได้กับโครงการของผู้ประกอบการอื่น เนื่องจากมีความมีศักยภาพในการแข่งขัน ดังนี้

■ ทำเลที่ตั้งของโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญเป็นลำดับต้นๆ ในเรื่องของสถานที่และทำเลที่ตั้งของโครงการที่จะดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อนำเสนอต่อผู้บริโภค โดยจะต้องอยู่ในทำเลที่ดี มีศักยภาพ ใกล้สถานที่สำคัญ เช่น สถานศึกษา ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล เป็นต้น การเดินทางคมนาคมเป็นไปโดยสะดวก โดยในหลายๆ โครงการของบริษัท จะอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้าในปัจจุบันหรือที่จะดำเนินการก่อสร้างในอนาคต หรืออยู่ใกล้ทางขึ้นลงทางด่วนหรือถนนวงแหวนต่างๆ ทำให้บริษัทเชื่อมั่นว่าโครงการของบริษัทจะได้รับการตอบรับจากลูกค้า

■ การออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์

บริษัทดำเนินการออกแบบโครงการที่เน้นให้สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภค โดยจัดวางผังให้เหมาะสมกับทำเลพื้นที่ และจัดสรรพื้นที่ใช้สอยให้สามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่ ตอบรับความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยโครงการของบริษัทจะให้มีการออกแบบโดยสถาปนิกชั้นนำที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับในธุรกิจ

■ การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า

บริษัทกำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจ ที่จะต้องมุ่งเน้นสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า โดยการนำระบบการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management) มาใช้ในการบริหารกลุ่มลูกค้าทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ โดยมีการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าทุกราย และมีการสื่อสารกับลูกค้าเหล่านี้อย่างต่อเนื่อง ให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของบริษัทไปยังผู้บริโภคอื่นๆ ต่อไป

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

2.4.1 การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

การหาที่ดิน

บริษัทมีช่องทางการหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจากแหล่งต่างๆ หลายแหล่ง ได้แก่ การสืบหาที่ดินโดยผู้บริหารของบริษัทซึ่งเป็นกลุ่มผู้ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มายาวนาน และมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลาย หรือผู้ที่มีที่ดินในครอบครอง การหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน หรือการหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นทรัพย์สินที่ติดเป็นหลักประกันที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น โดยบริษัทจะพิจารณาเลือกซื้อที่ดินผ่านการพิจารณาถึงศักยภาพทำเลที่ตั้งของที่ดินนั้นแล้วจะสามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น มีการพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นเพียงพอ การเดินทางคมนาคมขนส่งมีความสะดวก เป็นต้น จากนั้นบริษัทจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง หรือข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และเมื่อผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแสดงให้เห็นว่ามีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และสามารถสร้างผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมได้ บริษัทจะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้นต่อไป โดยนโยบายของบริษัทจะทำการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการทันที จะไม่ทำการซื้อที่ดินเพื่อรอเก็บไว้เนื่องจากไม่ต้องการรับภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น ปัจจุบันบริษัทไม่มีที่ดินรอการพัฒนา (ศึกษารายละเอียดได้ในส่วนที่ 1 ข้อ

4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) อย่างไรก็ตามบริษัทมุ่งมั่นที่จะแสวงหาที่ดินที่มีศักยภาพอย่างสม่ำเสมอโดยเมื่อบริษัทพบที่ดินที่มีศักยภาพและเหมาะสมต่อการพัฒนา บริษัทพร้อมที่จะดำเนินการพัฒนาที่ดินดังกล่าวต่อไป

ทั้งนี้ หากบริษัทมีการซื้อที่ดินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามนโยบายการทำรายการระหว่างกัน

การจัดหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง

ในการพิจารณาคัดเลือกที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทจะเปิดให้มีการประมูลเพื่อคัดเลือกจากบริษัทที่ปรึกษาประมาณ 2 - 3 รายให้ทำการยื่นข้อเสนอเข้ามายังบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาจากราคาที่เสนอ ผลงาน ประสบการณ์ และความพร้อมในการทำงาน ประกอบการคัดเลือก โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะทำหน้าที่ให้คำปรึกษา ตรวจสอบคุณภาพและความถูกต้องในรายละเอียดขั้นตอน เทคนิค วิธีการทำงาน การติดตั้ง และทดสอบงานในระหว่างการก่อสร้างจนแล้วเสร็จ ทั้งนี้ สำหรับโครงการแนวราบ อาทิเช่น บ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮมส์ บริษัทอาจไม่จำเป็นต้องว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกก็ได้ เนื่องจากทีมงานภายในของบริษัทมีความสามารถในการปฏิบัติหน้าที่ในโครงการบางประเภท เช่น เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105 เป็นต้น สำหรับโครงการแนวสูงเกินกว่า 8 ชั้นหรืออาคารที่สูงเกิน 23 เมตรขึ้นไป เป็นอาคารที่จัดอยู่ในประเภทอาคารสูงตามนิยามในพร.ควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 ซึ่งจะมีข้อกำหนดในการก่อสร้างอาคารที่เข้มงวดกว่า ไม่ว่าจะเป็น เรื่องระบบระบายอากาศ, ระบบไฟฟ้า, ระบบป้องกันเพลิงไหม้, ระบบบำบัดน้ำเสีย, ระบบระบายน้ำทิ้ง, ระบบประปาและระบบลิฟต์ ดังนั้นบริษัทจำเป็นต้องดำเนินการว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญ เพื่อประสานงานกับบริษัทผู้รับเหมาและการทำงานที่ตรวจสอบการก่อสร้างแทนบริษัทเพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด นอกจากนี้บริษัทจะว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจากภายนอกตามที่ธนาคารที่ปล่อยกู้แก่บริษัทแจ้งความประสงค์มา

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทมีหน่วยงานภายในในการประสานงานเพื่อทำหน้าที่ติดต่อประสานงานเพื่อว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากบริษัทภายนอก ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างหลักที่จะให้มีการประกวดราคาในทุกโครงการ โดยให้มีผู้ยื่นเสนอราคา 3 รายขึ้นไป โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ราคาที่เสนอ ประสบการณ์ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง ประกอบการคัดเลือก ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยมีกรณีพิพาทโดยตรงกับผู้รับเหมาก่อสร้าง

การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะให้ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลัก เช่น อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น รวมทั้งจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าวเองด้วย โดยบริษัทจะกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการให้ผู้รับเหมาก่อสร้างทราบ ซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างจะได้ทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่จะต้องให้ทั้งหมดไว้เป็นส่วนหนึ่งของค่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง ในขณะที่วัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีการใช้เป็นจำนวนมากในรูปแบบที่เหมือนกัน หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอน และมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง บริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง เช่น เสาเข็ม ลิฟต์ สุขภัณฑ์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องกำเนิดไฟ เป็นต้น โดยบริษัทสามารถจัดหาได้จากผู้จัดจำหน่ายภายในประเทศทั้งหมด ทั้งนี้ บริษัทไม่มีนโยบายที่จะซื้อวัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนมากเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง

ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้จัดจำหน่ายรายใดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจัดจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้นผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญาค้าประกันงานให้แก่บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วยเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัท

สามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาจากผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างภายในรายใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

2.5 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีจำนวนหน่วยที่จอง ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 284 หน่วย คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 813.77 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความ คืบหน้าใน การก่อสร้าง	จำนวนหน่วยที่จองหรือทำ สัญญาแล้วแต่ยังไม่ได้ส่ง มอบ		ระยะเวลาที่คาด ว่าจะโอน กรรมสิทธิ์
				จำนวน (หน่วย)	มูลค่า(ลบ.)	
<u>คอนโดมิเนียม</u>						
- เลอริช สาธูประดิษฐ์	1,062	422	100.00	1	3.10	2559
- ริชพาร์ค@บางซ่อนสแตน	1,375	803	100.00	1	1.62	2559
- ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์ เซนจ์	1,703	735	100.00	16	39.56	2559
- ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	1,267	635	95.24	167	377.98	2559
- เดอะริช @สาทร-ตากสิน	2,100	511	8.28	87	355.27	2560
<u>ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ/ บ้านทรงอิสระ</u>						
- เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105	671	140	79.51	1	5.10	2559
- เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	572	173	22.98	11	31.14	2559
รวม	8,750	3,419		284	813.77	

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานและผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง

จากข้อมูลของศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์รายงานว่าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2554 – 2558 มีอาคารชุดพักอาศัย (“คอนโดมิเนียม”) ที่สร้างเสร็จและจดทะเบียน โดยมีจำนวน 34,734 หน่วย 78,391 หน่วย 69,500 หน่วย, 45,200 หน่วย และ 60,400 หน่วย ตามลำดับ สำหรับห้องชุดมีเปิดใหม่ในปี 2558 ทั้งสิ้น 152 โครงการ รวม 60,400 หน่วย ลดลง 17 % จากปี 2557 ที่มี 157 โครงการ 73,100 หน่วย โดยมีมูลค่ารวมในปี 2558 จำนวนเงิน 210,600 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.2% จากปี 2557 ที่ 194,700 ล้านบาท ขณะเดียวกันห้องชุดที่มูลค่ามากกว่า 5 ล้านบาท ได้ปรับเพิ่มขึ้นจาก 9 % ในปี 2557 เป็น 16% และส่วนใหญ่เปิดขายไตรมาสแรกต่อเนื่องต้นไตรมาส 2 ขณะที่ห้องชุดราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท ลดลง 53% ปี 2557 เหลือ 42%

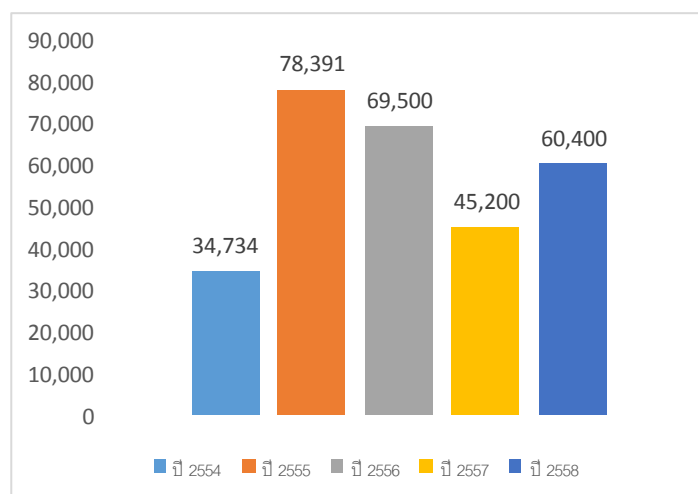
ส่วนการเปิดขายโครงการบ้านจัดสรร (แนวราบ) ที่อยู่อาศัยใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลปี 2558 นั้น มีบ้านจัดสรร 292 โครงการ รวม 44,500 หน่วย เพิ่มขึ้น 13% ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปี 2557 ที่มี 45,200 หน่วย รวมมูลค่า 183,800 ล้านบาทใกล้เคียงกับปี 2557 ที่จำนวน 181,500 ล้านบาท

พร้อมกันนั้นเป็นที่น่าสนใจว่าบ้านจัดสรร ราคาหน่วยไม่เกิน 1 ล้านบาทนั้นมีเพียง 300 หน่วย ส่วนราคา 1-1.3 ล้านบาท มีถึง 49% ราคา 3.1-5 ล้านบาท มี 28% และสูงกว่า 5 ล้านบาท 22%

อย่างไรก็ดีในปี 2558 ที่ผ่านมามีการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑลรวมกัน 196,100 หน่วย เพิ่มขึ้น 13% จากปี 2557 ที่มี 174,100 หน่วย เพราะหากนับเฉพาะการโอนเดือน พ.ย.-ธ.ค. ที่ผ่านมารวมกันกว่า 50,300 หน่วย เพิ่มขึ้นมากถึง 45% จากการเร่งโอนเพราะ 3 ปัจจัยหลักก่อนที่กฎหมายและมาตรการภาครัฐจะมีผล

ทั้งการประกาศราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดินรอบบัญชี ปี 59-63, ภาษีมรดก, และเพื่อรับสิทธิประโยชน์จากมาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์และค่าธรรมเนียมการจดทะเบียน ซึ่งคาดว่าจะกันไปจนถึงวันที่ 28 เม.ย.2559 นี้ ยอดการโอนกรรมสิทธิ์จะเพิ่มขึ้นต่อเนื่องก่อนที่มาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการโอนและการจดทะเบียนจะหมดอายุ

จำนวนอาคารชุดสร้างเสร็จ จดทะเบียนในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล (หน่วย)



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์

อย่างไรก็ดี ก่อนการลงทุนก่อสร้างในแต่ละโครงการ บริษัทได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน อาทิเช่น ภาวะเศรษฐกิจของไทย อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ มาตรการทางการเงินที่อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินต่าง ๆ และความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในอุตสาหกรรม เป็นต้น ตลอดจนการทำวิจัยตลาดในพื้นที่บริเวณโครงการเพื่อเก็บข้อมูลปัจจัยต่าง ๆ อาทิเช่น จำนวนผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณนั้นๆ รูปแบบโครงการวิธีการตั้งราคาและที่ตั้งของคู่แข่ง รวมไปถึงการทำแบบสอบถามความต้องการของลูกค้าและปัจจัยที่ลูกค้าให้ความสำคัญในการเลือกซื้อที่พักอาศัยในย่านที่จะมีโครงการ ทั้งนี้ ทีมผู้บริหารจะไตร่ตรองข้อมูลรายงานที่ได้มีการศึกษาอย่างละเอียดและพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ รวมไปถึงผลตอบแทนและความเสี่ยงที่จะได้รับก่อนเริ่มทำโครงการใดๆก่อนที่จะเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาการลงทุนในแต่ละโครงการอีกครั้ง

3.2 ความเสี่ยงที่บริษัท รับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียมเป็นหลัก

บริษัทมีรายได้หลักมาจากการประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคอนโดมิเนียม โดยนับแต่จัดตั้งบริษัท จนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้มีการพัฒนาโครงการทั้งสิ้นจำนวน 13 โครงการ เป็นโครงการที่พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมจำนวน 10 โครงการซึ่งที่ขายหมดปิดโครงการแล้วคือ ริชี่ทาวเวอร์ เพชรเกษม, โครงการเลอริชรัชดา-สุทธิสาร, โครงการเลอริช @อารีย์สเตรชั่น และมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างคือ ริชี่พาร์ค@เจ้าพระยา, เดอะริช@สาทร ดากสิน, โครงการริชี่พาร์ค @ ทริปเปิลสเตรชั่น และโครงการเดอะริช นานา โดยระหว่างปี 2555-2558 รายได้พึงพิงจากคอนโดมิเนียมเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 90 ของรายได้รวม จึงทำให้บริษัทอาจมีความเสี่ยงหากตลาดคอนโดมิเนียมเกิดภาวะอืดตัวและมีการถดถอยซึ่งอาจจะกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่ได้มีความชำนาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมแต่เพียงอย่างเดียว แต่เคยมีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการประเภทอื่น อาทิเช่น โครงการบ้านเดี่ยว เดอะริชวิลล์ บางบัวทอง ซึ่งประสบความสำเร็จในการขายจนปิดโครงการได้สำเร็จ ตลอดจนมีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภททาวน์โฮมส์/ทาวน์โฮมส์ ที่พัฒนาอยู่ คือ โครงการเดอะริช บิซโฮม สุขุมวิท105 และมีที่จะพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยว และทาวน์โฮมส์ โครงการ เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์ ซึ่งจะเริ่มรับรู้รายได้จากโครงการดังกล่าวในปี 2558 เป็นต้นไป ซึ่งจะช่วยให้บริษัทมีการกระจายการรับรู้รายได้จากธุรกิจอื่นๆ นอกเหนือจากการพัฒนาคอนโดมิเนียมเพียงอย่างเดียว โดยทีมผู้บริหารของบริษัท มีความเชื่อมั่นว่าจากประสบการณ์ที่อยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์นานกว่า 10 ปีรวมถึงบุคลากรที่เกี่ยวข้องจะสามารถศึกษาดำเนินการตามแผนงานในการพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จและเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคได้

สัดส่วนรายได้จากคอนโดมิเนียมต่อรายได้รวมปี 2554 –2558 (ร้อยละ)

โครงการ	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557	ปี 2558
โครงการ เลอริช พระราม3	50.70	21.79	1.29	25.29	11.86
โครงการ เลอริช รัชดา-สุทธิสาร	47.37	8.40	3.95	27.49	-
โครงการ เลอริช@อารีย์สเตรชั่น	-	38.63	4.48	16.14	-
โครงการ ริชี่พาร์ค@บางซื่อสเตรชั่น	-	30.69	87.75	88.39	49.32
โครงการ ริชี่พาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์	-	-	-	958.62	307.28
โครงการ ริชี่พาร์ค@เจ้าพระยา	-	-	-	-	76.41
รายได้รวมจากคอนโดมิเนียมต่อรายได้รวม	98.07	99.51	97.47	1,115.93	444.87

ที่มา : บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

3.3 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและรอรับรู้อยู่ได้เมื่อโอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 3 โครงการประกอบด้วย โครงการริชี่พาร์ค@เจ้าพระยา, โครงการเดอะริชี่ บีชโฮม สุขุมวิท105 และโครงการ เดอะริชี่วิลล์ ราชพฤกษ์ ซึ่งมีความคืบหน้าการก่อสร้างร้อยละ 95.24, 79.51 และ 22.98 ตามลำดับ โครงการเดอะริชี่@สาทร คาดสินค้าจะก่อสร้างเสร็จและรับรู้อยู่ได้ในปี 2560 ส่วนโครงการ โครงการริชี่พาร์ค@ทริปเปิลสเตชัน และโครงการเดอะริชี่ นานา ที่มีกำหนดการเริ่มก่อสร้างในของปี 2559 ซึ่งบริษัทคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า และสามารถรับรู้อยู่ได้ภายในปี 2561 และปี 2562 ตามลำดับ

โดยทั้ง 6 โครงการมีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 11,010 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ในปี 2558 โครงการริชี่พาร์ค@เตาปูน อินเตอร์เซนต์ ซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 1,703 ล้านบาท และมีสัดส่วนการรับรู้รายได้มากถึงร้อยละ 60.16 ของรายได้รวมในปี 2558 มีจุดที่ยังไม่ได้โอนรับรู้อยู่ได้คงเหลืออีกร้อยละ 2.17 ส่วนโครงการริชี่พาร์ค@เจ้าพระยา ก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2558 ได้บางส่วนเนื่องจากการก่อสร้างคืบหน้าไปได้ ร้อยละ 95.24 เหลือเพียงส่วนกลางที่กำลังดำเนินการให้แล้วเสร็จทั้งหมดในไตรมาสแรกปี 2559

นอกจากนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับรู้ผลประกอบการตามที่คาดไว้ หากมีความไม่แน่นอนของการก่อสร้างหรือความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการ ซึ่งความสำเร็จในการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ประกอบด้วยความเสี่ยงของเงินทุนสำหรับหมุนเวียนในการพัฒนาโครงการ ภาวะตลาดของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และเศรษฐกิจในประเทศไทย ราคาวัสดุก่อสร้าง ตลอดจนความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ยที่เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่น่าสนใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการติดตามและศึกษาภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่อาจมีผลกระทบในหลายๆ ปัจจัยเช่น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การปรับเปลี่ยนกฎเกณฑ์ในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์โดยการออกมาตรการกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value ratio) รวมถึงภาวะอุตสาหกรรมของอสังหาริมทรัพย์ เช่น จำนวนการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเพื่อที่อยู่อาศัย จำนวนคอนโดมิเนียมที่มีการโอน ความคืบหน้าของโครงการสร้างพื้นฐานของรัฐบาล เช่น ระบบรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน โครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง และปัจจัยด้านอื่นๆ ที่มีผลต่อความสำเร็จของโครงการ เช่น แนวโน้มอุปสงค์ที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค เพื่อที่บริษัทจะสามารถวางแผนกลยุทธ์ที่สามารถปรับตัวกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมและตอบสนองความต้องการของตลาดได้อย่างทันทั่วทั้งนี้ นอกจากนี้บริษัทยังมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการลงทุนพัฒนาโครงการแต่ละโครงการ(Feasibility study) โดยจะมีการศึกษา เก็บข้อมูล และวางแผนอย่างละเอียดรอบคอบ ตั้งแต่รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ ทำเลที่ตั้ง ไปจนถึงจำนวนเงินลงทุนและผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน

3.4 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากลูกค้าไม่โอนตามวันที่กำหนดไว้ในสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีโครงการที่ลูกค้าทำการจอง / ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์จำนวนทั้งสิ้น 284 หน่วย คิดเป็นมูลค่ารวม 813.77 ล้านบาท ซึ่งสัดส่วนหลักมาจากโครงการริชี่พาร์ค@เจ้าพระยา ซึ่งเหลือเพียงพื้นที่ส่วนกลางและรอโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2559 จำนวน 377.98 ล้านบาทหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 46.45 จากมูลค่ารวม 813.77 ล้านบาท และโครงการริชี่พาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนต์ ซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างรอโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 39.56 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.86 จากมูลค่ารวม ซึ่งลูกค้าส่วนที่เหลืออยู่ระหว่างดำเนินการติดต่อขอสินเชื่อจากธนาคารและดำเนินการตรวจรับห้อง โดยบริษัทคาดว่าจะสามารถดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ลูกค้าจากโครงการดังกล่าวได้แล้วเสร็จภายในปี 2559

จำนวนหน่วยที่ถูกจ้าง/ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้ออกรวมสิทธิ์ของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

โครงการ	จำนวนหน่วยที่ถูกจ้างแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ			ระยะเวลาที่คาดว่าจะโอนกรรมสิทธิ์
	จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วนต่อมูลค่ารวม (ร้อยละ)	
คอนโดมิเนียม				
- เลอริช พระราม 3	1	3.10	0.38	2559
- ริชพาร์ค@บางซื่อตัน	1	1.62	0.20	2559
- ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เนชั่น	16	39.56	4.86	2559
- ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	167	377.98	46.45	2559
- เดอะริช@สาทร ดากสิน	87	355.27	43.65	2560
ทาวน์เฮ้าส์ / ทาวน์โฮม / โฮมออฟฟิศ				
- เดอะริช บีช โฮม สุขุมวิท 105	1	5.1	0.63	2559
- เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	11	31.14	3.83	2559
รวม	284	813.77	100.00	

ที่มา : บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน)

3.5 ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้างและการขาดแคลนแรงงาน

ความเสี่ยงกรณีผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้าเนื่องจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรืออาจมีปัญหาด้านแรงงานช่างฝีมือหรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลาแต่คุณภาพงานอาจไม่เป็นไปตามที่มาตรฐานที่กำหนด ทำให้บริษัทไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพหรืออาจส่งผลกระทบต่อผู้รับเหมาส่งมอบโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างหลักที่จะให้มีการประกวดราคาในทุกโครงการ โดยให้ผู้ยื่นเสนอราคา 3 รายขึ้นไป โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสิทธิภาพชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน รวมทั้งยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่มีการพึ่งพิงผู้จำหน่ายหรือผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ เนื่องจากบริษัทมีการติดต่อกับคู่ค้าที่เป็นผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างประมาณ 10 ราย และมีความสัมพันธ์อันดีต่อกัน โดยไม่มีการซื้อจากผู้จำหน่ายรายใดเป็นสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของมูลค่าซื้อหรือจ้างทั้งหมด ในขณะที่ในบางปีอาจมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกซึ่งคิดเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าซื้อหรือจ้างรวม แต่ถือเป็นลักษณะธุรกิจปกติที่มีมูลค่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนที่สูงตามขนาดของโครงการ ซึ่งในการว่าจ้างนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องทำหนังสือสัญญาว่าจ้างให้บริษัทตามมูลค่าจ้างด้วยเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในผลงานและการดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัท โดยบริษัทสามารถเลือกพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกได้โดยการเปิดประมูลราคาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกเสนอเข้ามา จึงทำให้ไม่มีการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกใดรายหนึ่งแต่อย่างใด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ต้นทุนการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ ต้นทุนการพัฒนาที่ดิน และที่ดินรอการพัฒนา โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1.1 อุปกรณ์ - สุทธิ

อุปกรณ์-สุทธิ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558, 31 ธันวาคม 2557 และ 31 ธันวาคม 2556 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 9.47 ล้านบาท 12.92 ล้านบาท และ 11.11 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี			ภาระผูกพัน
		วันที่ 31 ธันวาคม 2556	วันที่ 31 ธันวาคม 2557	วันที่ 31 ธันวาคม 2558	
อุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ	0.51	1.75	1.40	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	เจ้าของ	0.08	2.65	1.94	ไม่มี
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	เจ้าของ	0.85	0.69	0.50	ไม่มี
ยานพาหนะ	เจ้าของ	0.01	0.01	0.01	ไม่มี
อุปกรณ์สำนักงานขาย	เจ้าของ	3.06	3.67	2.82	ไม่มี
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์สำนักงานขาย	เจ้าของ	-	0.16	0.12	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงานขาย	เจ้าของ	1.03	1.59	1.29	ไม่มี
สำนักงานขาย	เจ้าของ	5.57	2.40	1.39	ไม่มี
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี		11.11	12.92	9.47	

4.1.2 ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 4,083.46 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	พื้นที่(ไร่)	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	ราคาประเมิน	วันที่ ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ริชพาร์ค@บางซื่อนสเตชั่น	3-3-21.5	94.12	65.88	282.97 ลบ. ^{/1}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
2	เลอริช รัชดา-สุทธิสาร	0-2-14.3	-	-	26.99. ลบ. ^{/1}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
3	เลอริช พระราม 3	2-1-4.4	131.83	126.72	269.19 ลบ. ^{/1}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
4	ริชพาร์ค@เตาปูนอินเตอร์เซนจ์	3-0-64.6	477.53	308.19	606.20 ลบ. ^{/2}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
5	เดอะริชบิชโฮม สุขุมวิท 105	13-2-88	306.22	272.17	410.90 ลบ. ^{/2}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวม จำนวน 536 ลบ.
6	เลอริช@อารีย์สเตชั่น	0-2-0	-	-	53.50 ลบ. ^{/3}	14 มี.ค. 56	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
7	ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	2-0-86	279.74	768.84	88.60 ลบ. ^{/4}	3 มี.ย. 56	เจ้าของ ^{/6}	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวม จำนวน 725.89 ลบ.
8	เดอะริชวิลล์ ราชพฤกษ์	19-2-59.6	176.72	206.28	120.80 ลบ. ^{/5}	15 ต.ค. 56	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวม จำนวน 393.36 ลบ.
9	เดอะริช@สาทร-ตากสิน	3-1-18.42	404.12	468.75	388.50 ลบ. ^{/6}	15 พ.ค. 57	เจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
10	เดอะริช@นานา	2-0-44.10	-	1,022.91	-	-	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวม จำนวน 401.39 ลบ.
11	ริชพาร์ค@ทริปเปิ้ลสเตชั่น	8-0-22	-	843.72	-	-	เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินได้รับวงเงินรวม จำนวน 2,394.73 ลบ.
	รวมทั้งสิ้น		1,870.28	4,083.46				

หมายเหตุ : /1 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)

/2 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี่ ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีมูลค่าคงเหลือ

- /3 ประเมินราคาโดย บจก.ไชนีส ไทย แอปไพร์ซอล ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)
- /4 ประเมินราคาโดย บจก.โกร เอสทีเมชั่น ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบข้อมูลตลาด
- /5 ประเมินราคาโดย บจก.เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอปแฟร์ส ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีต้นทุน (Cost Approach)
- /6 ประเมินราคาโดย บจก.แลนด์มาร์ค คอนซัลแทนส์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)
- /7 บริษัทได้ทำการซื้อที่ดินและได้โอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ 29 พฤศจิกายน 2556
- /8 ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น ซึ่ง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 โครงการดังกล่าวได้มีการเริ่มพัฒนาจึงเกิดการบันทึกบัญชีเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี
- /9 ราคาประเมินที่ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชีเนื่องจาก ณ วันที่ประเมินราคาทรัพย์สิน ทรัพย์สินดังกล่าวยังไม่มีการสร้างสิ่งปลูกสร้างใดๆทั้งสิ้น รวมทั้งมีการบันทึกบัญชีค่าถมที่ดิน และค่าพัฒนาโครงการเข้าไปในมูลค่าตามบัญชี

4.1.3 เงินมัดจำค่าที่ดิน

ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทไม่มีรายการเงินมัดจำค่าที่ดิน

4.2 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ,31 ธันวาคม 2557 และวันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในการเงินเท่ากับ 1.01 ล้านบาท 0.53 ล้านบาท และ 2.10 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี		
	31 ธันวาคม 2556	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2558
โปรแกรมบัญชี	1.01	0.53	2.10

4.3 สรุปสาระสำคัญสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

4.3.1 สัญญาเช่าและบริการสิ่งปลูกสร้าง

บริษัทได้เช่าพื้นที่สำนักงานซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่จำนวน 1 ฉบับ โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

4.3.1.1 สัญญาเช่า

คู่สัญญา	:	บริษัท อรรถบูรณ์สินทรัพย์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
	:	บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
สถานที่เช่า	:	พื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ บริเวณห้องเลขที่ 701 ชั้น 7 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 667/15 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 541.67 ตารางเมตร
ระยะเวลา	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2557 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560
อัตราค่าเช่า	:	ค่าเช่าสถานที่ จำนวน 75,884 บาทต่อเดือน
เงื่อนไขการต่อสัญญา	:	หากบริษัทมีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาเช่า บริษัทจะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 120 วัน และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุเช่าไม่น้อยกว่า 30 วัน

4.3.1.2 สัญญาบริการ

คู่สัญญา	:	บริษัท อรรถบูรณ์สินทรัพย์ จำกัด (“ผู้ให้บริการ”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
	:	บริษัท ริชี่ เฟลซ 2002 จำกัด (มหาชน) (“ผู้รับบริการ”)
สถานที่ให้บริการ	:	พื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ บริเวณห้องเลขที่ 701 ชั้น 7 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 667/15 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 541.67 ตารางเมตร
ระยะเวลา	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2557 ถึงวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560
อัตราค่าบริการ	:	ค่าบริการและเงินประกัน จำนวน 60,857 บาทต่อเดือน
เงื่อนไขการต่อสัญญา	:	สัญญาบริการจะสิ้นสุดลงเมื่อครบอายุสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารอรรถบูรณ์ โดยสัญญาบริการจะมีผลตลอดระยะเวลาที่สัญญาเช่ามีผลใช้บังคับอยู่

4.3.2 สัญญาก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีสัญญาก่อสร้างที่ยังไม่สิ้นสุดสัญญา ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
เดอะริช@สาทร-ตากสิน	สัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงาน โครงสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.ที.ที.เอส. เอ็นจิเนียริง (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 20 กันยายน 2558 ถึงวันที่ 19 มีนาคม 2560	ค่าก่อสร้างรวม 721,709,046.64 บาท

4.3.3 สัญญาจ้างบริหารงานก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีสัญญาจ้างบริหารงานก่อสร้าง ดังนี้

โครงการ	คู่สัญญา/ขอบเขตของงาน	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
ริชพาร์ค@เจ้าพระยา	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.อรุณ ชัยเสรี คอนซัลติ้ง เอนจิ เนียรส์ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 15 มีนาคม 2557 ถึงจนถึงปัจจุบัน	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 11,716,500 บาท
เดอะริช@สาทร-ตากสิน	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.เค.ซี.เอส.แอสโซซิเอทส์ (“ผู้รับ จ้าง”)	วันที่ 1 กันยายน 2558 ถึงวันที่ 31 พฤษภาคม 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 9,432,050 บาท
เดอะริช@นานา	สัญญาว่าจ้างบริหารงานก่อสร้าง บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก.มิเนอร์วา แมเนจเม้นท์ (“ผู้รับ จ้าง”)	วันที่ 1 กันยายน 2558 ถึงวันที่ 31 พฤษภาคม 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 12,000,000 บาท

4.3.4 สัญญาจ้างที่ปรึกษาจัดทำรายงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีสัญญาที่ปรึกษา ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
โครงการเดอะริช นานา	สัญญาว่าจ้างที่ปรึกษาจัดทำรายงาน การวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม บมจ.ริช เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. ไท-ไท วิศวกรรม (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 14 สิงหาคม 2558 ถึงวันที่ 15 มกราคม 2559	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,926,000 บาท
โครงการริชพาร์ค@หัวหมากสเตชั่น	สัญญาว่าจ้างที่ปรึกษาจัดทำรายงาน การวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม บมจ.ริช เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. ไท-ไท วิศวกรรม (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 23 กันยายน 2558 ถึงวันที่ 15 มีนาคม 2559	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 1,712,000

4.3.5 สัญญาจ้างออกแบบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีสัญญาออกแบบ ดังนี้

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
โครงการเดอะริช@สารร-ดากสิน	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริช เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. เฟรม แอสโซซิเอท (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 16 กรกฎาคม 2557 ถึง วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 6,095,860 บาท
โครงการเดอะริช นานา	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริช เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 10 ตุลาคม 2558 ถึง วันที่ 10 กันยายน 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 7,290,000 บาท
โครงการเดอะริช นานา	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริช เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. บลู แพลนเนต (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 17 สิงหาคม 2558 ถึง วันที่ 16 กันยายน 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 500,000 บาท

โครงการ	สัญญา/คู่สัญญา	อายุสัญญา	ค่าตอบแทน/เงื่อนไขการจ่ายค่าตอบแทน
โครงการริชพาร์ค@ หัวหมากสเตชั่น	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. บลู แพลนเนต (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 17 สิงหาคม 2558 ถึง วันที่ 16 กันยายน 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 750,000 บาท
โครงการริชพาร์ค@ หัวหมากสเตชั่น	สัญญาว่าจ้างออกแบบโครงการ บมจ.ริชี่ เฟลซ 2002 (“ผู้ว่าจ้าง”) บจก. แพลน สตูดิโอ (“ผู้รับจ้าง”)	วันที่ 23 กันยายน 2558 ถึง วันที่ 22 กันยายน 2560	ค่าตอบแทนแบบเหมารวมคิดเป็นเงินทั้งสิ้น 10,300,000 บาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุด โดยอาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และข้อพิพาททางกฎหมายที่คดีอาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญของบริษัท

6.1 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญของบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ริชี่ เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน) RICHY PLACE 2002 PUBLIC COMPANY LIMITED
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 667/15 อาคารอรรณพบุรี ชั้น 7 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณ- อมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107556000655
โทรศัพท์	: 0-2886-1817
โทรสาร	: 0-2886-1060
Website	: www.rp.co.th
หุ้นสามัญ	: 785,399,982 หุ้น ราคาพาร์ หุ้นละ 1 บาท
ทุนจดทะเบียน	: 985,400,000 บาท
ทุนออกจำหน่ายและชำระเต็มมูลค่าแล้ว	: 785,399,982 บาท
เลขานุการบริษัท	: นางศรันย์ธร ศรีสุนทร
โทรศัพท์	: 0-2886-1817
โทรสาร	: 0-2886-1060
อีเมลล์	: saranthorn.s@rp.co.th

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

1. นักลงทุนสัมพันธ์

บริษัท ริชี่ เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน)
667/15 อาคารอรรณพบุรี ชั้น 7 ถ.จรัญสนิทวงศ์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700
โทรศัพท์ 0-2886-1817 ต่อ 101 โทรสาร 0-2886-1060 website : www.rp.co.th

2. นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ 0-2229-2800, 0-2654-5599 โทรสาร 0-2359-1259 website: www.tsd.co.th

3. ผู้สอบบัญชี

นายจิโรจ ศิริโรจน์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5113

บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด

เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 หรือ

นางสาววิมลศรี จงอุดมสมบัติ

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3899

บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด

เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 หรือ

นางสาวกรรณิการ์ วิภาณุรัตน์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7305

บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด

เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 หรือ

นางสาวนงลักษณ์ พัฒนบัณฑิต

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4713

บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด

เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500